**Бизнес-план**

|  |
| --- |
| **общества с ограниченной ответственностью**  **«Осми»** |

**Орг.-правовая форма, дата регистрации** – ООО, зарегистрировано \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ года.

Юридический адрес: ООО «Осми», 150010 г. Ярославль ул. Пирогова д.25 кв.104

**Меморандум о конфиденциальности**

Сведения, представленные в бизнес-плане, не подлежат публичному разглашению и распространению. Запрещается как полностью, так и частично копировать представленные в бизнес-плане сведения, а также передавать их (сведения) посторонним людям. В случае, если руководитель проекта не получит положительного ответа на создание швейного производства, бизнес-план необходимо будет вернуть авторам.

**Резюме проекта**

**Общая информация о проекте**

|  |  |
| --- | --- |
| Суть проекта | Открытие швейного производства по пошиву спортивной одежды для взрослых и детей |
| Организационно-правовая форма малого предприятия | Общество с ограниченной ответственностью |
| Наименование юридического лица или Ф.И.О. индивидуального предпринимателя | ООО«Осми» |
| Срок реализации проекта, мес. | 60 месяцев |
| Срок окупаемости проекта, мес. *(менее 3 лет)* | 36 месяцев |
| Система налогообложения, применяемая заявителем | УСН |
| Стоимость имущества юридического лица или индивидуального. *(если есть)* | Нет, т.к. организация была открыта ­­­­­­­­­­­­­­­­­­­­­­2018г. | |

Уставной капитал общества с ограниченной ответственностью составлен из стоимости вкладов его участников.

Уставной фонд предприятия образован за счет вкладов учредителей:

Астафьевой С.А. – 50 % и Зайцева А.К. – 50 %.

Размер уставного капитала общества определен в размере 10 000 рублей.

Участники общества с ограниченной ответственностью отвечают по его обязательствам и несут риск убытков, связанных с деятельностью общества, в пределах стоимости внесенных ими вкладов.

Основной вид деятельности предприятия – массовое изготовление швейных изделий.

Основные сведения о продукте:

Одежда для фитнеса, плавания, борьбы, пауэрлифтинга, танцев, гимнастики и хореографии. Применяется как в профессиональном так и в любительском спорте.

Финансирование проекта:

Осуществляется путем получения займа в размере 28 500 834рублей.

Основные направления деятельности предприятия: пошив одежды для спорта.

- Основные характеристики продукции и ее преимущества на рынке:

Высокое качество изготовления по невысокой цене.

Фирменная упаковка.

- Основные мероприятия, осуществляемые для обеспечения

конкурентоспособности производства: качество продукции, рекламные мероприятия, качественное обслуживание.

- Целевые рынки и место предприятия на этих рынках:

Обеспечение конкурентных позиций целевых рынков,

сбалансированность с общим рынком потребительских товаров.

- Основные цели предприятия: запуск российского производства, получение прибыли, увеличение доли продукции предприятия на существующем рынке.

**Характеристика объекта**

Швейное производство предназначено для промышленного изготовления швейных изделий. То есть потребителями услуг в основном являются крупные заказчики, такие как сетевые магазины, оптовики. В связи с наличием профессионального оборудования обычно качество пошива очень высокое, потребитель остается доволен и потому спрос на подобного рода услугу остается очень высоким. А высокое качество исполнения создает должный уровень спроса.

В планах организации швейного производства предполагается производство одежды для спорта. Для этого необходимо:

- арендовать или купить помещения в удобном районе от 400 кв.м.

- зарегистрировать предприятие в органах самоуправления, а также пройти проверки Пожарного надзора и прочих инстанций;

- ремонт помещения в целях оптимизации процесса производства(по необходимости)

- покупка оборудования и его установка;

- нанять персонал, который произведет пусконаладочные работы оборудования. Оптимальное количество людей, работающих в швейном производстве – от 22 человек.

**Цель**

Мы имеем большой опыт в сфере организации и развития швейного производства.

Цель - импортозамещение , возможность российским потребителям одеваться в качественную доступную спортивную одежду от российского производителя.

Цель- дать сотрудникам ( рабочему составу) комфортные условия труда, стабильную зарплату, гарантированные отчисления в пенсионный фонд.

Цель- обучение молодежи специальностям \*швея\* и \*раскройщик\*( т.к эти профессии вымирают)

Цель- узнаваемость бренда, доверие к бренду как в России и ближнем зарубежье, так и в дальнем зарубежье.

Цель- одевать спортивные команды

**Наши плюсы**

Опыт в организации производства от А до Я.

Свои лекала и разработки, свои наработанные поставщики, свои каналы сбыта.

Свои партнеры в области интернет маркетинга.

Специалисты, которые есть в данный момент:

Юрист, графический дизайнер, контент- менеджер, специалист по наполнению сайта, модельер конструктор, инженер- технолог швейного производства, снабженец, специалист по продажам , механик швейного оборудования.

**Проблемы развития легкой промышленности РФ**

Можно выделить несколько основных проблем, которые препятствуют оптимальному и эффективному развитию данной отрасли. Считается, что самой главным минусом является нелегальный импорт товаров, а также неучтенное производство, которое является неофициальным и подпольным. В результате на российском рынке присутствует огромное количество товаров, отличающихся низким качеством и небольшой, но привлекательной для потенциальных покупателей, ценой. Это ведет к тому, что товары, выпущенные официальными российскими компаниями, обладающие высоким качеством, а также сделанные из правильных компонентов, не пользуются спросом. В результате отечественным производителям приходится конкурировать с контрафактной продукцией, для чего они снижают качество выпускаемых товаров, чтобы немного снизить цены. Это приводит к тому, что снижается не только качество продукции, которая поступает на рынок, но и прибыль компаний так же уменьшается, а это снижает налоговые отчисления в бюджет страны. Поэтому наличие на рынке неучтенной иностранной низкокачественной продукции оказывает негативное влияние на развитие всей страны в целом. Единственным решением этой проблемы будет ограничение импорта, а также государственная поддержка российских производителей, осуществляющих деятельность в сфере легкой промышленности. На данный момент, по проведенным исследованиям на рынке, большинство крупных потребителей предпочитают российского производителя. Также важной проблемой для этой отрасли является то, что многие компании используют оборудование и технологии, которые являются отсталыми и устаревшим, что приводит к тому, что создаваемые товары являются неконкурентоспособными. На предприятиях нет автоматизированных систем, поэтому производство полностью основывается на ручном труде, в результате чего существенно увеличивается себестоимость выпускаемой продукции. Наше производство планирует внедрение и использования высокотехнологичного швейного оборудования, швейных автоматов что позволяет существенно снизить затраты, повысить производительность и качество выпускаемой продукции. Только тогда можно ожидать того, что отечественные товары будут конкурентоспособными, качественными и доступными по цене.

**Технико-экономические данные оборудования**

Основным оборудованием являются швейные машинки различного назначения: подшивочная, прямострочная, трикотажная, оверлоки, специальные машины, сублимационный комплекс, парогенератор, раскройное оборудование, стулья, зеркала, осветительные приборы, утюги, мебель для рабочего места администратора, манекены. стоимость каждой машины варьируется от 30000 до 800000 руб.

Итак, основным оборудованием Швейного производства являются:

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **№ п/п** | **Наименование оборудования** | **Количество ед** | **Цена (рублей) за ед.** | **Стоимость** |
| 1 | Промышленная швейная машина Jack JK-8720 | 2 | 9850 | 19700 |
| 2 | Серводвигатель 5ВА | 2 | 5640 | 11280 |
| 3 | Стол Jack | 2 | 3760 | 7520 |
| 4 | Оверлок Jack JK-804-M2-24 | 3 | 20300 | 60900 |
| 5 | Серводвигатель Jack 513A | 3 | 5640 | 16920 |
| 6 | Стол Jack | 3 | 3760 | 11280 |
| 7 | Оверлок Siruba 747K-514 | 2 | 65900 | 131800 |
| 8 | Серводвигатель | 2 | 5640 | 11280 |
| 9 | Стол | 2 | 6270 | 12540 |
| 10 | Распошивальная машина Jack JK-8569ADI-01GB(серводвигатель) | 2 | 36900 | 73800 |
| 11 | Стол | 2 | 3760 | 7520 |
| 12 | Флетлок juki mf-3620 | 2 | 800000 | 1600000 |
| 13 | Серводвигатель | 2 | 5640 | 11280 |
| 14 | Стол | 2 | 6620 | 13240 |
| 15 | Петельная машина Jack | 1 | 107000 | 107000 |
| 16 | Стол | 1 | 3760 | 3760 |
| 17 | Закрепочная машина Jack | 1 | 170000 | 170000 |
| 18 | Стол | 1 | 3760 | 3760 |
| 19 | Гладильная доска | 1 | 32100 | 32100 |
| 20 | Стол раскройный 2000\*1800 | 3 | 17600 | 52800 |
| 21 | Раскройная линейка | 1 | 15500 | 15500 |
| 22 | Дисковый нож | 1 | 3450 | 3450 |
| 23 | Нож сабельный | 2 | 17100 | 34200 |
| 24 | Плоттер для сублимации | 1 | 840000 | 840000 |
| 25 | Каландр для сублимации | 1 | 2300000 | 2300000 |
| 26 | Плоттер для лекал | 1 | 450000 | 450000 |
| 27 | Прочие расходники | 1 | 100000 | 100000 |
|  | ИТОГ | 47 |  | **6101630** |

**Оснащение офиса**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **№ п/п** | **Наименование оборудования** | **Количество** | **Цена (рублей) за ед** | **Стоимость** |
| 1 | МФУ | 1 | 9000 | 9000 |
| 2 | ЦВЕТНОЙ ПРИНТЕР | 1 | 20000 | 20000 |
| 3 | РОУТЕР | 1 | 4000 | 4000 |
| 4 | ТЕЛЕФОН БЕЗПРОВОДНОЙ | 2 | 1500 | 3000 |
| 5 | МОНИТОР 28 ДЮЙМОВ | 3 | 11300 | 33900 |
| 6 | МОНИТОР 19,5 ДЮЙМОВ | 1 | 6000 | 6000 |
| 7 | НОУТБУК | 4 | 22000 | 88000 |
| 8 | КОМПЬЮТЕР | 2 | 18600 | 37200 |
| 9 | КОМПЬЮТЕР ДЛЯ ДИЗАЙНЕРА | 2 | 80000 | 160000 |
| 10 | КЛАВИАТУРА+МЫШЬ | 4 | 950 | 3800 |
| 11 | МЫШЬ | 4 | 350 | 1400 |
| 12 | СЕТЕВОЙ ФИЛЬТР | 6 | 800 | 4800 |
| 13 | НАУШНИКИ С МИКРОФОНОМ | 4 | 300 | 1200 |
|  | ИТОГ | 35 |  | **372300** |

**Сертификация, регистрация ТМ**

Продукция подлежит обязательной сертификации и составляет 250000 рублей.

Регистрация торговой марки 150000 рублей.

**Сырье и фурнитура**

Главным вопросом при пошиве изделий будет всегда вопрос выбора тканей и их поставки. При промышленном или поточном мелкопромышленном способе производства, по договоренности с нашими поставщиками, поставки материала будут бесперебойные и будут закупаться впрок. Кроме поставок ткани налажены поставки фурнитуры, ниток, резины и т.д. Продавцы тканей и фурнитуры, ниток, резины и т.д реализуют свою продукцию обычно по предоплате

**Потребители**

При открытии Швейного производства мы планируем организовать систему сбыта продукции, заручиться договорами намерениями предприятий, которые предполагаются стать главными потребительскими звеньями системы производства и реализации продукции Швейного производства. Для этого у нас есть каналы сбыта

Основной акцент делаем на долгосрочный характер работы с каждым клиентом. Отвечаем за результат. Поддерживаем отношения с клиентами, разрабатываем новые предложения. Каждый клиент важен для нас. Добрые отношения важнее сиюминутной выгоды.

**Разработки**

На данном этапе наша компания имеет готовые разработки одежды (лекала, художественные проекты для нанесения на ткань сублимационным способом) Разработки в нескольких направлениях, таких как:

- плавание

- фитнес

- силовые виды спорта( пауэрлифтинг, борьба)

- хореография и гимнастика

- танцы

**Расходы**

|  |  |
| --- | --- |
| Оборудование | 6 101 630 |
| Офис (оснащение) | 372 300 |
| Обязательная сертификация | 250 000 |
| Регистрация торговой марки | 150 000 |
| ИТОГО | **6 873 930** |
| **Операционные расходы на 1 год** |  |
| Сырье | 6372954 |
| зарплата действующих сотрудников | 6855000 |
| аренда | 1080000 |
| ком услуги | 300000 |
| связь интернет | 240000 |
| Расходы на эксплуатацию оборудования | 180000 |
| Сумма налогов (без налога на прибыль) | 3358950 |
| расходы на транспорт | 240000 |
| Прочие расходы (реклама, сайт, программное обеспечение и т.д.) | 3000000 |
| ИТОГО | **21626904** |

**Планируемая сумма выручки, руб/год**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Показатель** | **1 год** | **2 год** | **3 год** |
| Планируемая сумма выручки, руб/год | 34261764 | 37687940 | 41456734 |
| Количество создаваемых рабочих мест, чел. – отсчет ведется с начала запуска швейного производства *(прирост за 3 года не менее чем на 2 рабочих места)* | 22 | 25 | 40 |

**Конъюнктура и перспективы развития рынка**

Анализ современного состояния и перспектив развития отрасли, рынка.

- возможности для деятельности нового субъекта малого предпринимательства.

- угрозы и барьеры для деятельности субъекта малого предпринимательства.

ООО «Осми» конкурирует на следующих рынках: рынок швейных производств по изготовлению спортивной одежды. Рассмотрим специфику конкурентной среды в каждой отрасли.

**Рынок швейных производств**

|  |  |
| --- | --- |
| **Вид сил** | **Описание состояния дел в отрасли** |
| **Уровень конкуренции, развитие рынка** | В целом уровень  **выше среднего**. На сегодняшний день наблюдаются следующие тенденции развития российского спортивного рынка - высокие темпы роста рынка, обострение конкуренции, усиление позиций крупных международных компаний, развитие региональных рынков, изменение в системе дистрибуции, формирование рыночной инфраструктуры, рост интереса к спорту, активному образу жизни. Основные потребители спортивных товаров относятся к «среднему классу». Развитию данного рынка способствует рост числа торговых центров, в каждом из которых есть спортивные отделы. |
| **Рынок товаров-заменителей** | **По данным компании ABARUS Market Research, на российском рынке ведущее положение занимают китайские производители: доля их товаров достигает 70%, доля продукции европейского производства - 15%, отечественного производства - также 10-15% рынка** |
| **Рынок клиентов** | **Средняя или выше среднего.**  Выбор рыночного сегмента  Внутри каждого рынка существуют группы клиентов со сходными характеристиками, которые в разной степени заинтересованы в наших товарах. Эти группы сегментов называются сегментами рынка.  Для выявления «своих» потенциальных клиентов, выбираем тот сегмент, которому этот комплекс подходит больше всего.  Сегментирование помогает найти свой участок рынка, на котором можно проявить себя наилучшим образом.  Располагая подробной характеристикой клиентов мы узнаем, что им  нужно предложить, по какой цене, какую выбрать рекламу.  Проводимые исследования показывают также, что более трети покупателей готовы сменить марку товара, если им будет предложена более выгодная цена; пятая часть покупателей готова отказаться от покупки определенной марки в угоду качеству, и такое же количество - ради удобства и функциональности. Лишь немногие ставят дизайн на первое место по степени важности. В нашей компании наработана клиентская база по всей территории России. |
| **Рынок поставщиков** | **На сегодняшний день ситуация в мире складывается таким образом, что основная масса текстильных производств сосредоточена в развивающихся странах, имеющих в достаточном количестве сырье (например, хлопок) и дешевую рабочую силу. Наша компания имеет договоренности с крупными и надежными поставщиками России, Китая, Турции, Прибалтики и Белоруссии.** |

**Маркетинг и способы продвижения продукции**

Опираясь на предполагаемую номенклатуру услуг, можно выделить следующую рыночную нишу: рынок интернет - пользователей

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Рынок интернет - пользователей** | **Посетители порталов и форумов для владельцев малого бизнеса, подписчики на рассылки** **по соответствующим темам** | В систему интернет-маркетинга войдут:  SEO, SMM, контекстная реклама, e-mail-маркетинг, написание статей на форумах, где присутствует наша целевая аудитория.  Создание продающего сайта. |

Цель рекламной компании – доведение до большего числа потенциальных покупателей информации об изготавливаемом продукте.

Рекламная компания направлена на людей, отдающих предпочтение спортивному стилю.

Распространение рекламы будет проходить в основном ряду через

интернет. Также будут заказываться в типографии выпуск буклетов и календарей для распространения между клиентами.

**Организация производства**

Выбор места реализации бизнес-плана, его особенности.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Офисное помещение**  **Производственные площади** | Аренда офисных и производственных площадей в г. Ярославль, 400 кв.м. | 90000 \*12=1080000 руб |

Потребность проекта в персонале, общая численность персонала

Данные компетенции достаточно редкие на рынке и требуют высокой квалификации.

**Для постоянной работы в Компании будут необходимы следующие** **штатные единицы:**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Штатная единица** | **Комментарии** | **Средняя оплата труда в мес** |
| **Директор** | Директор выполняет одновременно функции главного бухгалтера и функции на первом этапе развития проекта. 1 чел | 50000 руб |
| **Бухгалтер** | Ведение бухгалтерии в последующем может быть отдано на аутсорсинг. Бухгалтер на первичке останется в организации, сможет совмещать эту должность с другими. 1 чел | 25000 руб |
| **Дизайнер** | Создание моделей | 45000 руб |
| **Менеджер по закупкам** | Обязательная штатная единица. 1 чел | 45000 руб |
| **Менеджер продаж** | Обязательная штатная единица. 2 чел | 25000\*2=50000 руб |
| **Специалист в области интернет-маркетинга** | Обязательная штатная единица. 1 чел | 25000 руб |
| **Кладовщик** | Обязательная штатная единица. 1 чел | 20000 руб |
| **Швеи** | Обязательная штатная единица. 10 чел. | 25000\*10=250000 руб |
| **Закройщики** | Обязательная штатная единица. 2 чел | 20000\*2=40000руб |
| **Специалист по сублимации** | Обязательная штатная единица. 1 чел | 25000 руб |
| **Механик** | 0,5 ставки 1 чел | 15000 руб |
| **Упаковщик** | Обязательная штатная единица. 1 чел | 15000 руб |
| **ИТОГ** |  | **605000 руб/мес** |
| **Из расчета за 12 месяцев** |  | **605000\*12=7260000 руб** |

Для приглашенных специалистов будет применяться сдельная или повременная система оплаты труда. Для основных специалистов система оплаты труда будет окладно-премиальной, премия может быть выплачена за индивидуальные достижения или за общий объем услуг, оказанных Компанией (когда каждый принял участие в этом повышении). Система оплаты труда будет зависеть от занимаемой должности, уровня квалификации, уровня производительности сотрудника.

**Способы преодоления конкуренции.**

**На сегодняшний день на российском рынке существует не так много областей, где еще есть резервы и потенциал для стремительного развития. Рынок спортивной одежды относится именно к таким сегментам. Эксперты полагают, что объем его через пять лет увеличится почти в два раза**

**Изучение потребительского спроса в долгосрочной перспективе**

Динамика долгосрочного спроса является основополагающим фактором при принятии решений относительно инвестирования средств с целью увеличения производительной мощности.

**Применение технологических инноваций**

Устаревшие технологии производства негативно сказываются на объеме производства и качестве товара. Для повышения конкурентоспособности необходимо прибегать к реализации технологических новшеств, которые направлены на производство товара высокого качества при минимизации затрат.

**Грамотное использование технологий маркетинга и ценообразования**

Под маркетинговыми инновациями понимается реализация имеющейся продукции при использовании новых способов сбыта.

Детальный анализ наиболее действенных технологий маркетинга влечет за собой повышение покупательского интереса и обеспечивает уменьшение затрат на одну единицу товара. Особое внимание также следует уделять изучению процесса ценообразования.

**Повышение квалификации сотрудников производства**

В основе поддержания конкурентоспособности любой компании лежит повышение квалификации штатных сотрудников фирмы. Обучение персонала может носить массовый характер или же проводиться индивидуально.

Повышение квалификации сотрудников в дальнейшем очень положительно сказывается на качестве предоставления услуг фирмы.

**Анализировать конкурентов, изучайть их слабые и сильные стороны**

Опыт конкурентных компаний можно использовать при выборе стратегия развития собственного предприятия. После проведения тщательного анализа следует уделить максимальное внимание изучению их сторон.

Систематическое и детальное изучение опыта конкурентов и представителей смежных отраслей позволит избежать возможных ошибок, которые были допущены другими участниками рынка. Действенные методики, которые дают желаемый результат, также можно использовать в свою пользу.

**Повышать производительность и качество**

Здесь следует отметить, что самостоятельное увеличение объемов производства продукции не может принести желаемого результата. Чтобы добиться положительного итогового результата при использовании данного метода, необходимо учитывать расходы предприятия и уровень итоговой прибыли.

Организовывая производственный процесс и планируя объемы изготовляемой продукции, очень важно обеспечить безубыточность производственной деятельности.

При увеличении объема производства товара не стоит забывать о стандартах качества. Предоставление услуг или продукции высокого качества станет залогом выхода на внешний рынок и поднимет имидж компании у покупателей.

**Поиск путей расширения рынка**

Выход на новый уровень продаж позволяет формировать дополнительную величину спроса. Таким образом компаниям намного легче воздействовать на потребителя и побуждать его к приобретению товара.

Вывод: несмотря на растущий уровень конкуренции, а также на наличие сильных конкурентов, Компания может занять свое, достойное место среди лучших производителей и конкурировать на российском и международном рынке.

**Характеристика ценообразования**

Ценовая политика Компании гибкая, зависит от объема приобретаемой продукции.

Наша ценовая политика, с учетом качества оказываемых услуг, предполагает, что наши цены будут средние, а на эксклюзивные товары - выше среднего.

Ценовая политика в данное время находится в стадии разработки.

**Пример среднего расчета стоимости продукции (оптовые цены)**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **№ п/п** | **Наименование продукции**  **(работ, услуг)** | **Единица измерения** | **Цена (рублей)** |
| 1 | Лосины взрослые | Шт. | От 400 до 850 |
| 2. | Топ взрослый | Шт. | От 250 до 400 |
| 3. | Купальник сублимационный (детский) | Шт. | От 600 до800 |
| 4. | Рашгард с длинным рукавом (муж) | Шт. | От 950 до 1200 |
| 5. | Рашгард с коротким рукавом (муж) | Шт. | От 650 до 900 |
| 6. | Рашгард с длинным рукавом (жен) | Шт. | От 950 до 1200 |
| 7. | **Лосины детские** | Шт. | От 350 до 500 |

На основании приведённого расчёта **срок окупаемости** бизнес-плана составляет 3-5 **лет**

Итак, Швейное производство как бизнес является высокодоходным и перспективным при грамотной организации производства, несмотря на ужесточившиеся условия деятельности на рынке. Число граждан, желающих сделать заказ на поточное производство швейной продукции у себя в городе, не выезжая за пределы края, растет. Следовательно, количество заказов на покупку оптовых заказов швейного производства одежды для спорта будет расти. Швейное производство на условиях крупных инвестиций, приносит высокий доход и окупает производство в течение трех пяти лет. Финансовые вложения в его создание вполне оправданы.

«\_\_\_\_»\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 20\_\_\_г.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Руководитель субъекта малого предпринимательства |  |  |  |
|  | (подпись) |  | (расшифровка подписи) |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Руководитель субъекта малого предпринимательства |  |  |  |
|  | (подпись) |  | (расшифровка подписи) |